



# LA DISTINCTION “ FAIT/VALEUR ” EN THEORIE ECONOMIQUE : Trois temps fondamentaux d’une histoire mouvementée

Claude Gamel

## ► To cite this version:

Claude Gamel. LA DISTINCTION “ FAIT/VALEUR ” EN THEORIE ECONOMIQUE : Trois temps fondamentaux d’une histoire mouvementée. 2010. halshs-00503189

**HAL Id: halshs-00503189**

**<https://shs.hal.science/halshs-00503189>**

Preprint submitted on 16 Jul 2010

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L’archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d’enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

# **GREQAM**

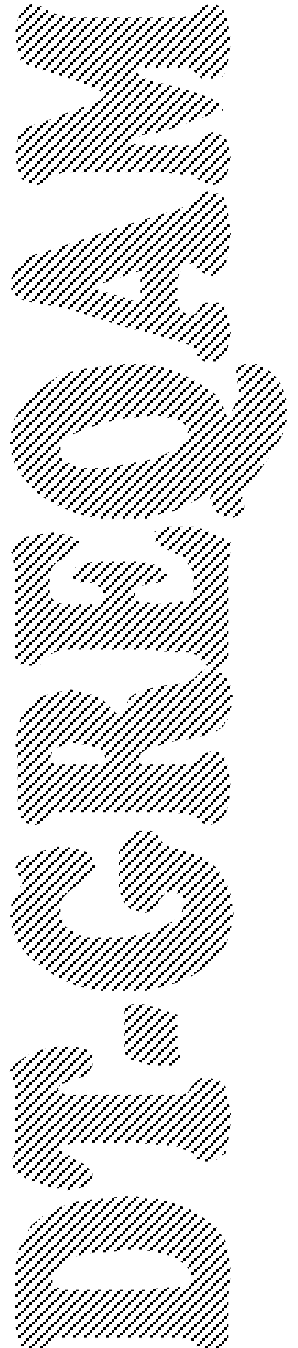
Groupement de Recherche en Economie  
Quantitative d'Aix-Marseille - UMR-CNRS 6579  
Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales  
Universités d'Aix-Marseille II et III

**Document de Travail**  
**n°2010-19**

**LA DISTINCTION « FAIT/VALEUR »  
EN THEORIE ECONOMIQUE :  
Trois temps fondamentaux  
d'une histoire mouvementée**

**Claude GAMEL**

**Juin 2010**



# **LA DISTINCTION « FAIT/VALEUR » EN THEORIE ECONOMIQUE: Trois temps fondamentaux d'une histoire mouvementée\***

**Claude GAMEL\*\***  
(Greqam-Idep-Université Paul Cézanne)

8 juin 2010

## **Résumé :**

Pour Putnam (2004, chapitres 3 et 4), les travaux contemporains de Sen (2000) illustrent sa propre thèse de l'enchevêtrement des faits et des valeurs et inaugurent une « seconde phase de l'économie classique » où la distinction faits/valeurs serait abandonnée. La portée de cette remise en cause doit être resituée dans la longue histoire qui lie la théorie économique à la question très sensible des jugements de valeur. Après un résumé indispensable des épisodes les plus anciens (1), la discussion se poursuit au XX<sup>e</sup> siècle dans le champ clos de l'économie normative (2), où émergent les contributions de Robbins (1932), Arrow (1951) et Rawls (1971). Dans cette perspective, l'exemple récent de « l'approche par les capacités » de Sen (3) semble montrer qu'un traitement distinct et hiérarchisé des jugements de valeur reste indispensable à la fécondité d'ensemble de la théorie économique.

## **Mots-clés :**

Distinction fait/valeur, économie normative, économie du bien-être, choix collectif, post-welfarisme, approche par les capacités.

## **Abstract :**

According to Putnam (2004, chapters 3 and 4), Sen's present-day works can illustrate his own thesis on facts and values as closely interwoven objects; he also thinks that Sen's works open a "second phase of classical economics" in which the fact-value distinction is abandoned. The reach of this thesis has to be evaluated in the long story which connects the economic theory to the very sensitive question of the value judgments. First of all, we have to summarize the oldest episodes (1); then the discussion continued throughout the XX<sup>e</sup> century within the closed field of normative economics, where the contributions of Robbins (1932), Arrow (1951) and Rawls (1971) are to be emphasized (2). In this prospect, by using the recent example of Sen's "capabilities approach", it seems that a different and selective treatment of value judgments remains indispensable to the fruitfulness of the whole economic theory (3).

## **Key words:**

Fact-value distinction, normative economics, welfare economics, collective choice, post-welfarism, capabilities approach.

## **Classification JEL:**

A12, A13, B41, D63, D71.

---

\*Version révisée d'un rapport présenté au colloque « La dichotomie fait/valeur en question – Points de vue croisés » (Université Paul Cézanne – Laboratoire de Théorie du Droit - 11 et 12 janvier 2008). Actes du colloque publiés dans *Analisi e diritto* (Revue de l'université de Gênes – Faculté de droit – éditions Marcial Pons, Madrid), 2008 et 2009.

\*\*claud.gamel@univ-cezanne.fr

La question de la dichotomie fait/valeur, par essence transdisciplinaire, concerne *a priori* toutes les sciences de l'homme et de la société et donc évidemment l'économie. Comme souvent dans ce genre de réflexion, c'est la posture du philosophe qui permet le mieux d'appréhender l'ampleur et la profondeur de la question posée, ainsi que l'illustre récemment l'ouvrage de Putnam (2004). Pour un économiste, la lecture de cet ouvrage réserve toutefois une surprise de taille car, après deux chapitres de philosophie où l'auteur analyse « l'enchevêtrement des faits et des valeurs », c'est en effet l'économie qui lui fournit, dans les deux chapitres suivants, un terrain d'investigation privilégié : y est présentée et saluée la tentative contemporaine de Sen (2000) visant à remettre en cause le point de vue traditionnel de l'économiste sur la question, à savoir éviter soigneusement les jugements de valeur en économie<sup>1</sup>, afin de protéger son statut scientifique ou, du moins, sa prétention à être perçue comme tel selon les canons du positivisme logique. À l'exact opposé de cette position, Sen multiplie au contraire les analyses où faits et valeurs se combinent, en soulignant par exemple que les famines se développent surtout dans des pays non démocratiques ou que l'amélioration de la condition féminine est un facteur décisif de développement économique.

Dès lors, compte tenu de l'influence actuelle de la pensée de Sen qu'entérine le statut que lui accorde Putnam, notre démarche sera relativement simple : pour mieux comprendre et évaluer la portée de la remise en cause par Sen de la distinction entre faits et valeurs, il s'agit de resituer cette tentative dans la (déjà) longue histoire qui lie la théorie économique à la question très sensible des jugements de valeur. Comme cette histoire remonte aux origines mêmes de l'économie, nous commencerons par en résumer dans une première partie préliminaire les épisodes les plus anciens (18<sup>e</sup> et 19<sup>e</sup> siècle). Cette première phase est néanmoins déterminante, car elle se termine par l'émergence d'un démembrement spécialisé de la discipline, « l'économie normative », au sein de laquelle le débat sur la distinction fait/valeur va se poursuivre de manière mouvementée au 20<sup>e</sup> siècle : c'est en effet dans ce cadre spécialisé que vont se succéder les trois temps fondamentaux que nous voudrions mettre en exergue (2<sup>e</sup> partie). Ce détour historique nous permettra alors de mieux évaluer, dans une 3<sup>e</sup> et dernière partie conclusive, dans quelle mesure « l'approche par les capacités » de Sen inaugure vraiment « la seconde phase de l'économie classique », qui serait caractérisée selon Putnam (2004 :74) par la convergence entre éthique et économie.

## **I / Résumé préliminaire des épisodes les plus anciens (18<sup>e</sup> et 19<sup>e</sup> siècle)**

À propos de la distinction des faits et des valeurs en économie, trois auteurs s'imposent d'évidence dans les deux siècles concernés, ainsi que trois dates correspondant à la parution de leur œuvre principale : les deux premiers sont très célèbres – Adam Smith (1776)<sup>2</sup> et David Ricardo (1817)<sup>3</sup> –, à la différence du troisième John Neville Keynes (1891)<sup>4</sup>, bien moins connu que son fils (John Maynard). Smith personnifie la « naissance » de l'économie, c'est-à-dire son émancipation et son autonomie par rapport au politique et au religieux (I.1) ; Ricardo symbolise sa maturité qui se traduit par la distinction, en fait mineure pour notre sujet, entre « l'économie politique classique » et ses applications (I.2), alors que J.N. Keynes suggère la distinction finalement majeure pour notre propos entre « science positive », « art » et « science normative » (I.3).

<sup>1</sup> Ce point de vue traditionnel s'appuie notamment sur ce que Black (1970: 24) et Blaug (1982:109-110) ont appelé la « guillotine de Hume » : selon ces auteurs, c'est David Hume, dans son *Treatise of Human Nature* (1739-1740), qui énonça la règle selon laquelle « on ne peut déduire ce qui doit être de ce qui est ».

<sup>2</sup> SMITH A. (1776) *An Inquiry into the Nature and Causes of Wealth of Nations*.

<sup>3</sup> RICARDO D. (1817) *On the Principles of Political Economy and Taxation*.

<sup>4</sup> KEYNES J.N. (1891) *The Scope and Method of Political Economy*.

## I.1 / A. Smith (1776) ou l'autonomie de l'économie par rapport au politique et au religieux

La parution en 1776 des *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations* a eu un tel impact dans les décennies ultérieures qu'A. Smith est souvent considéré comme le « père » de l'économie politique. On peut s'interroger sur les raisons d'un tel succès, car la lecture de l'ouvrage révèle un contenu certes foisonnant mais souvent touffus et sans originalité évidente. En fait c'est moins son contenu analytique que la brillante synthèse réalisée par Smith à cette occasion qui retient l'attention : La *Richesse des nations* traduit en effet l'émancipation de l'économie par rapport au politique et par rapport au religieux.

- Par rapport au politique, la pensée de Smith rompt avec les pratiques mercantilistes qui visaient uniquement à enrichir le Prince, pratiques dont le colbertisme avait fourni au siècle précédent la version française (en l'espèce relativement élaborée, lorsqu'on la compare avec la variante espagnole, fondée sur l'accumulation de l'or en provenance du Nouveau Monde, qui provoqua la ruine du royaume d'Espagne).
- En ce qui concerne le religieux, la pensée de Smith marque aussi une rupture par rapport notamment à la doctrine physiocratique, très en vogue en France avant la Révolution à la suite notamment de Turgot. Selon cette doctrine, seule la nature (et donc l'agriculture) est créatrice de richesses, l'industrie ou le commerce n'étant que des activités stériles ou stipendiées. Si elle n'est pas une doctrine religieuse, la physiocratie est au moins déiste : « Dieu seul est producteur », affirmait encore Dupont de Nemours (1815 : 399).

A l'égard de la dichotomie fait/valeur, on comprend aussi pourquoi la démarche émancipatrice de Smith dénote, car elle est fondée uniquement sur l'observation :

- observation des organisations, à l'image de la célèbre manufacture d'épingles à partir de laquelle Smith analyse la division sociale du travail, ce qui l'amène à étudier le troc, l'échange monétaire et le rôle et la valeur de la monnaie, autant de conséquences inéluctables à ses yeux de la division sociale du travail ;
- mais aussi observation des comportements et c'est là qu'intervient un des passages les plus célèbres de la *Richesse des nations* : « Ce n'est pas de la bienveillance du boucher, du marchand de bière ou du boulanger que nous attendons notre dîner, mais bien du soin qu'ils apportent à leurs intérêts. Nous ne nous adressons pas à leur humanité mais à leur intérêt personnel ; et ce n'est jamais de nos besoins que nous leur parlons, c'est toujours de leur avantage. » [Smith (1776 : 14)]

Au total qu'il s'agisse d'organisations ou de comportements, Smith privilégie manifestement l'observation des faits à l'énoncé de jugements de valeur et cela lui sera souvent reproché lorsque, pour expliquer le fameux « paradoxe de la main invisible » selon lequel la recherche de l'intérêt personnel peut contribuer à la prospérité collective, on ne manquera de faire ultérieurement le rapprochement entre le « soin » que le boulanger apporte à ses « intérêts » (cf. citation précédente) et *La fable des abeilles* de Bernard Mandeville (1723), pour qui les « vices privés » font la « vertu publique ». A la décharge de Smith, il faut néanmoins rappeler que si Smith est déjà économiste, il est par ailleurs encore philosophe et qu'à travers la *Théorie des sentiments moraux* (1759) il existe une autre partie de son œuvre où la réflexion sur les valeurs est largement prédominante.

On peut donc soutenir que Smith inaugure une vision humaniste de l'économie politique qui lui survivra dans les siècles ultérieurs, car de nombreux économistes, parmi les plus éminents, ont éprouvé le besoin de compléter leurs travaux d'économistes par une réflexion sur les fins et les valeurs développée dans d'autres ouvrages ; dans cette lignée, on trouve notamment John Stuart Mill - *Principles of Political Economy* (1848) et *Utilitarianism* (1869) -, Léon Walras - *Eléments d'économie politique pure* (1874) et *Etudes d'économie*

*sociale* (1896) - ou encore Joseph Schumpeter – *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung/ Théorie de l'évolution économique* (1912) et *Capitalism, Socialism and Democracy* (1942) -.

Si cette tradition humaniste subsiste, elle est néanmoins en déclin, car une vision plus technicienne de l'économie prend le dessus dès le 19<sup>e</sup> siècle ; elle est souvent identifiée à la démarche des « économistes classiques » en général et à celle de David Ricardo en particulier.

## **I.2 / D. Ricardo (1817) ou la distinction mineure entre « l'économie politique classique » et ses applications**

Au 19<sup>e</sup> siècle, la spécialisation croissante des connaissances et le développement de l'économique en tant que discours scientifique autonome semblent exiger l'abandon de toute réflexion sur les valeurs ; il est en effet devenu beaucoup plus difficile d'embrasser dans la même réflexion l'ensemble des connaissances relevant de l'économie et de la philosophie morale.

C'est pourquoi Ricardo approfondit le sillon économique creusé par Smith en analysant le comportement des individus, mais uniquement sous l'angle de l'accumulation de la richesse (et en négligeant ainsi d'autres mobiles moins « intéressés », altruistes, civiques ou autres). Il s'agit alors d'en déduire toutes les conséquences dans le contexte social du moment : d'abord la distinction, typique de l'époque, de trois catégories sociales - les travailleurs percevant des salaires, les capitalistes titulaires de profits et les propriétaires fonciers bénéficiaires de la rente foncière -, puis ensuite une analyse très structurée du capitalisme : comme la population augmente à un rythme bien plus élevé que la production agricole (conformément au « principe de population » de Malthus), il convient de mettre en culture des terres de moins en fertiles mais la « loi des rendements décroissants » provoque la hausse continue des prix agricoles et donc de la rente foncière, au détriment des salaires comprimés au niveau du « seuil de subsistance » et des profits qui ne sont plus suffisants pour inciter les capitalistes à investir : le capitalisme est ainsi condamné à végéter dans un état stationnaire de l'économie.

Ce rappel succinct du « modèle » de Ricardo permet de souligner que la distinction fait/valeur demeure présente chez les économistes classiques, alors qu'on aurait pu penser qu'elle avait été d'emblée évacuée par élimination complète des valeurs. En effet, les économistes classiques continuent de distinguer les faits, objet de l'analyse scientifique, et l'art de ses applications possibles : pour mettre fin à la crise « ricardienne » du capitalisme (diagnostic dont va aussi s'inspirer Marx pour mener la réflexion que l'on connaît), Ricardo de son côté propose de réduire le poids écrasant de la rente foncière par la diminution du prix des produits agricoles. Pour cela il va militer pour l'abrogation des *Corn Laws*, législation protectionniste qui limitait l'importation des produits agricoles en Grande-Bretagne et protégeait la rente des propriétaires fonciers. Ricardo n'aura pas gain de cause de son vivant puisqu'il décède en 1823, mais ses idées vont largement contribuer à l'abrogation en 1846 des *Corn Laws* et c'est à cette date que remontent l'abandon définitif par la Grande-Bretagne de son agriculture et sa spécialisation dans des activités industrielles et commerciales. Pour convaincre les autorités de supprimer ces barrières douanières, Ricardo va en effet proposer, ne l'oublions pas, la théorie des « avantages comparatifs » qui demeure encore aujourd'hui, à l'heure de la mondialisation, un argument essentiel en faveur du libre échange.

La distinction fait/valeur subsiste donc sur un mode mineur chez les économistes classiques puisque les valeurs s'identifient ici aux objectifs de la politique économique, c'est-à-dire aux arbitrages à rendre entre intérêts économiques des différentes catégories de la population. Cette allusion à la politique économique nous conduit directement à la distinction ternaire, majeure de notre point de vue, proposée à la fin du 19<sup>e</sup> siècle par John Neville Keynes.

### I.3 / J.N. Keynes (1891) ou la distinction majeure entre « science positive », « art » et « science normative »

John Neville Keynes est économiste universitaire et enseigne à Cambridge les sciences morales et c'est à ce double titre qu'il publie en 1891 l'ouvrage qui nous intéresse ici - *Scope and Method of Political Economy* -. Cet ouvrage n'a pas laissé une trace aussi importante que les deux premiers mis ici en exergue, mais il a surtout l'avantage de paraître à un moment charnière de l'histoire de la théorie économique : dans le dernier quart du 19<sup>e</sup> siècle, le développement de la microéconomie moderne - avec notamment les travaux d'Edgeworth [*Mathematical Psychics* (1881)] - engendre en effet un conflit de méthode, car les raisonnements abstraits et déductifs issus de la mathématisation de l'économie prennent le pas sur les approches de l'économie classique, beaucoup plus équilibrées entre induction (observation des faits) et déduction (purement abstraite). En d'autres termes, la théorie économique cherche à renforcer son statut scientifique en prenant comme référence la physique (cf. l'importance de la notion d'équilibre) et en énonçant des lois abstraites de portée universelle et, à ce titre, réputées objectives (cf. loi de l'utilité marginale décroissante, par exemple).

Dans cette perspective générale, il s'agit donc d'évacuer au maximum tout ce qui ne peut être l'objet d'une analyse déductive incontestable et l'un des exemples les plus fameux de cette évolution vers l'abstraction et la déduction se trouve dans les *Eléments d'économie politique pure* de L. Walras (1874) dont est issue la notion d'« équilibre général ». Dès lors le prix à payer pour le renforcement du statut scientifique (au sens hypothético-déductif) de l'économie sera l'évacuation de la discussion sur des valeurs perçues comme subjectives et le confinement de cette discussion dans un démembrement spécialisé de la théorie économique que l'on appellera « économie normative ». C'est un tel cloisonnement dont va prendre acte J. N. Keynes en proposant en 1891 sa célèbre distinction ternaire de l'économie entre « science positive », « art » et « science normative » :

- la « science positive » a pour but d'établir des « uniformités », à partir de l'observation des faits qui va inspirer une démarche hypothético-déductive, dont les conclusions devront être confrontées aux faits et donc il s'agit ici d'expliquer « ce qui est » ;
- l'« art » de l'économie politique a pour but d'établir des « préceptes » pour atteindre des fins données ; c'est, nous semble-t-il, tout le champ de la politique économique qui entre ainsi dans ce second volet de l'économie politique, les fins étant définies par les hommes politiques et les moyens ou les règles à adopter étant, quant à eux, proposés par les économistes ;
- enfin « la science normative » a pour objectif de définir des « idéaux », c'est-à-dire de réfléchir à « ce qui devrait être » et donc notamment à l'ordonnancement de la meilleure des sociétés possibles.

Ainsi la distinction entre faits et valeurs semble-t-elle devenir une véritable dichotomie entérinée soit sur un mode mineur, à travers la distinction entre science positive et art de la politique économique, que l'économie classique ricardienne, comme on l'a vu, avait déjà adoptée, soit sur un mode majeur, à travers le clivage « science positive »/« science normative » provoqué par l'émergence de l'économie politique « néo-classique », abstraite et formalisée. Dans les deux cas, la discussion sur les valeurs est soigneusement évacuée du champ de la science positive. Loin de s'achever ainsi par la mise en place de cette ligne de démarcation, le débat en économie sur la distinction fait/valeur va alors se poursuivre et se raffiner au 20<sup>e</sup> siècle dans le champ clos de « l'économie normative » et ce sont trois temps essentiels de ce débat mouvementé qu'il s'agit maintenant d'aborder, car ils vont nous permettre de mieux évaluer la portée de la position actuelle de Sen.

## II / Les trois temps de l'économie normative (20<sup>e</sup> siècle)

Les questionnements sur les valeurs (liberté, justice, égalité,...) ont donc été jusqu'ici contenus dans un démembrement spécialisé de la discipline, afin d'éviter la « contamination » des analyses d'économie positive par des problématiques beaucoup trop controversées pour être traitées de manière objective. Cependant les économistes ne vont pas pour autant renoncer à tenter de mettre un peu d'ordre et de rigueur dans l'analyse de ces valeurs, ce qui traduit toute l'ambiguïté du positionnement épistémologique de l'économie : si son modèle est celui des sciences exactes, son champ est bien celui des sciences sociales : les hommes n'étant pas réductibles à de « simples » atomes, elle ne peut donc se désintéresser des idéaux qui les animent.

Dès la fin du 19<sup>e</sup> siècle, l'économie normative est le plus souvent qualifiée d'économie du bien-être (*Welfare Economics*), car l'analyse économique de l'époque met en avant la notion d'utilité ou de bien-être, en exploitant au mieux, sans que cela soit immédiatement reconnu, les potentialités du « principe d'utilité » de Bentham (1789) ; cette économie du bien-être peut en effet être présenté comme un prolongement raffiné et rigoureux de la philosophie particulière de cet auteur – « l'utilitarisme » et, plus précisément, « l'utilitarisme d'acte » -.

Devant les conséquences au niveau collectif qu'implique l'adhésion à une telle philosophie, une querelle va surgir dans les années 1930 à la suite notamment des travaux de Lionel Robbins (1932)<sup>5</sup> et opposer les partisans de l'« ancienne économie du bien-être » fidèle à Bentham à ceux de la « nouvelle économie du bien-être », réputée plus objective : il s'agit là de la première étape de l'histoire mouvementée de l'économie normative (II.1).

La deuxième étape de cette histoire correspond à une éclipse prolongée de l'économie normative durant les années 1950 et 60. Dans le prolongement de la nouvelle économie du bien-être, le célèbre théorème de Kenneth Arrow (1951)<sup>6</sup> sur l'impossibilité de définir des procédures de choix collectif (des règles de vote) à la fois rationnelles et démocratiques va donner un puissant coup de frein aux travaux d'économie normative : le volet « institutions politiques » de l'économie normative se heurte ici à un obstacle de taille, ce qui va inhiber tous les travaux d'économie normative pendant vingt ans (II.2).

Le temps que la signification exacte du théorème d'impossibilité soit vraiment comprise et relativisée, il faudra attendre le début des années 1970, pour que l'économie normative retrouve une formidable vitalité « post-welfariste ». Plus que les travaux de Sen qui y ont aussi contribué, c'est d'abord et avant tout la publication en 1971<sup>7</sup> de la *Théorie de la justice* » du philosophe John Rawls qui est à l'origine de ce renouveau de l'économie normative (II.3).

### II.1 / L. Robbins (1932) ou la dichotomie entre « ancienne » économie du bien-être et « nouvelle » économie du bien-être.

Selon Halévy (1900-03, tome 2 : p. X), « l'économie politique, la "dogmatique de l'égoïsme", constitue peut-être la plus fameuse des applications du principe utilitaire ». Pour étayer ce jugement sur « l'ancienne économie du bien être » formulé très tôt mais longtemps resté isolé, il convient d'abord de rappeler comment Bentham lui même (1789) définissait le principe d'utilité : « La nature a placé l'humanité sous le gouvernement de deux maîtres souverains, la peine et le plaisir. C'est à seuls de montrer ce que nous devons faire aussi bien

<sup>5</sup> ROBBINS L. (1932) « *On the Nature and Significance of Economic Science* ».

<sup>6</sup> ARROW K. (1951) « *Social Choice and Individual Values* ».

<sup>7</sup> RAWLS J. (1971) « *A Theory of Justice* ».



que ce que nous ferons. La distinction du juste et de l'injuste, d'une part, et d'autre part, l'enchaînement des causes et des effets, sont attachés à leur trône. Le principe de l'utilité constate cette sujétion et la prend pour fondement du système dont l'objet est d'élever l'édifice de la félicité par la main de la raison et de la loi. » [cité par Halévy (1900-03), tome 1 : 38)]. Il nous suffit ici de vérifier en quoi « l'ancienne économie du bien-être » s'est efforcée d'exploiter ce principe, avant d'évaluer dans quelle mesure la « nouvelle économie du bien-être » s'en est écartée.

En ce qui concerne le premier point, la conformité de l'ancienne économie du bien-être au « principe de l'utilité » peut être précisée par trois séries de commentaires.

- Au niveau individuel est considéré comme juste pour un être capable de sensations, le comportement qui maximisera l'excès d'une somme de plaisirs sur une somme de peines ; par simple réitération au niveau collectif - « chacun comptant pour un et personne pour plus d'un » -, le bonheur de toute la société sera la simple somme des plaisirs et des peines ressentis par les individus qui la composent. La meilleure organisation de la société sera donc celle qui rend maximale cette somme, c'est-à-dire celle qui assure « le plus grand bonheur du plus grand nombre ». Pour Bentham et ses disciples, le principe d'utilité est ainsi considéré comme l'analogue en matière de philosophie morale du principe newtonien de l'attraction universelle dans le domaine physique. Ainsi le bien moral identifié à l'utilité prend-il une forme hédoniste qui exprime à la fois la loi à la fois nécessaire – ce qui est - et morale – ce qui doit être – de toute action ; le comportement juste s'en suit par simple maximisation du bien.
- Pour pouvoir passer du niveau individuel au niveau collectif, c'est-à-dire choisir l'organisation de la société qui assure « le plus grand bonheur du plus grand nombre », il faut supposer résolues deux difficultés : d'une part chaque individu doit être capable de mesurer le niveau d'utilité qu'il ressent, d'autre part, ce niveau d'utilité peut être comparé au niveau d'utilité indiqué par les autres individus ; le premier problème est celui de la mesure « cardinale » de l'utilité, le second celui de la « comparaison interpersonnelle » des utilités, ce qui suppose que les individus expriment leur niveau d'utilité dans la même échelle de mesure.
- Si l'on accepte donc le principe d'utilité et si l'on admet par ailleurs que les problèmes de mesure et de comparaison des utilités ont pu être surmontés, la meilleure des sociétés utilitaristes peut être atteinte, celle où le plus grand bonheur du plus grand nombre est obtenu. Toutefois, de nouveaux questionnements surgissent : d'abord, le plus grand bonheur du plus grand nombre n'assure pas forcément le plus grand bonheur de tout le monde ; le plus souvent, il faudra donc sacrifier des individus à la réalisation de cette norme et, comme l'utilitarisme est purement « conséquentialiste », il n'y pas *a priori* de limite à l'ampleur des sacrifices individuels à consentir (en termes de revenus, voire de droits élémentaires) pour le bonheur collectif. Ensuite la norme du plus grand bonheur suppose la recherche de l'agrégat maximal, peu importe en fait la répartition plus ou inégalitaire de ce quantum ; or dans certaines configurations, une telle norme pourra ainsi légitimer une aggravation des inégalités de bien-être.

Les trois commentaires précédents contiennent autant d'objections fondamentales formulées par les adversaires de « l'ancienne économie du bien-être » :

- Le principe d'utilité sera accepté comme loi nécessaire du comportement humain, dans la mesure où il est fréquemment observé dans les faits – ce qui est -, en revanche il sera contesté comme loi morale – ce qui doit être -, en raison de toutes les conséquences dommageables que pourrait entraîner au plan collectif l'acceptation d'un tel principe.

- En particulier, il faut admettre que le problème de la mesure cardinale de l'utilité, n'est pas correctement résolu et a toute chance de demeurer insoluble malgré toutes les recherches entreprises à l'époque ; par ailleurs même si les utilités individuelles étaient mesurables, encore faudrait-il les additionner et ce travail donnerait un pouvoir énorme à « l'arbitre impartial et bien intentionné » qui ferait ce calcul. Or quelle autre institution que l'Etat pourrait-elle être candidate à une telle fonction, Etat qui pourrait vite dérapier vers une forme autoritaire, voire totalitaire d'intervention ?
- Enfin, les tolérances utilitaristes de « l'ancienne économie du bien-être » sur le sacrifice légitime d'une minorité, voire sur l'aggravation dans certains cas des inégalités seront évidemment critiquées.

Toutes ces objections vont susciter l'apparition dans les années 1930 de ce qu'on appellera la « nouvelle économie du bien-être », soucieuse à l'image de Robbins (1932), de sélectionner strictement les jugements de valeur indispensables à l'analyse économique.

Les partisans de cette « nouvelle » économie du bien-être n'utilisent que des jugements de valeur qui soient acceptables par tous et qui puissent donc faire l'unanimité ; pour cela ils vont utiliser des concepts empruntés à l'économiste et sociologue Vilfredo Pareto (1916) et qu'ils vont d'ailleurs détourner de l'usage que voulait en faire ce dernier :

- le « critère de Pareto » amène à considérer un état de la société « x » comme supérieur à un état « y », si au moins un individu préfère « x » à « y » et si tous les autres individus restent indifférents : en ce cas, ces derniers sont censés accepter l'adage « qui ne dit mot consent » et, par ailleurs, personne ne s'oppose ouvertement à la réalisation de l'état « x » en formulant la préférence inverse (« y » plutôt que « x ») ;
- par applications répétées du critère de Pareto, l'état de social « x » peut devenir un « optimum de Pareto », s'il n'existe aucun autre état meilleur que « x » au sens du critère de Pareto, c'est-à-dire aucun état que l'on pourrait lui préférer à l'unanimité.

D'un point de vue technique, l'usage de ces deux concepts ne nécessite plus la mesure « cardinale » de l'utilité mais se contente d'une conception « ordinale » des préférences (chacun doit seulement être capable de hiérarchiser ses choix), ce qui est beaucoup plus réaliste. Mais l'essentiel se situe ailleurs pour notre propos, car ces simplifications techniques sont couplées à des jugements de valeur beaucoup moins radicaux :

- l'identification utilitariste de la norme de la justice sociale à la vision de l'Etat responsable du calcul du plus grand bonheur n'est plus concevable ;
- seules sont tolérées les transformations sociales qui profitent à tous (ou en tout cas ne nuisent à personne) : le sacrifice délibéré (au nom du plus grand bonheur du plus grand nombre) d'un bouc émissaire ou d'une minorité est exclu ;
- les préférences de chaque individu comptent dans le processus d'évolution de la société, puisque chacun dispose de fait d'une sorte de droit de veto sur les transformations sociales à opérer.

En fin de compte, le corollaire de toute cette argumentation est le suivant : le principe d'unanimité et, dans son prolongement, toute la nouvelle économie du bien-être constituent une approche exempte de jugements de valeur, que l'on pourrait à la limite ranger parmi les domaines d'investigation de l'économie positive, car il s'agit de propositions neutres sur le plan éthique et tolérantes vis-à-vis de tous les systèmes de pensée. Sen (1970 : 57), qui n'est pas « parétien », a peut-être le mieux formulé l'hypothèse implicite de toute cette analyse : « Si chacun tombe d'accord sur un jugement de valeur, celui-ci n'en est plus un, mais devient parfaitement "objectif" ».

Ainsi ce premier temps de l'économie normative se conclut-il par la conviction qu'un progrès majeur de la discipline a été réalisé : l'économie positive a en quelque sorte annexé une partie de l'économie normative en réussissant à émettre des jugements de valeur

« objectifs » qui renforcent le statut scientifique de la discipline. Lorsque de tels jugements de valeur ne peuvent être dégagés, mieux vaut conserver selon Robbins (1932 : 132) la dichotomie fait/valeur car « il ne semble pas logiquement possible d'associer les deux études en aucune façon, sinon par simple juxtaposition. ». Dans le prolongement de la nouvelle économie du bien-être « parétienne », l'étanchéité de l'analyse économique à tout jugement de valeur a pu aussi être soutenue et longtemps revendiquée; c'est ainsi par exemple que pour Posner (1973 : 113) « l'économie est une science des moyens, elle ne décrit pas de fins. Un économiste qui déclare que l'efficacité serait la valeur souveraine de la société outrepassa ses attributions professionnelles...L'efficacité est un critère couramment utilisé dans les débats publics parce que la plupart des gens croient toujours que la maximisation d'une valeur est un objectif important de la société. Mais même si personne ne le pensait, aucun résultat de la théorie économique ne serait invalidé. »

Toutefois, en érigeant en dogme le principe de jugements de valeur unanimement acceptés, l'économie du bien-être « parétienne » ne pouvait éviter l'inconvénient d'un champ d'application réduit, celui où tout conflit de valeurs est par définition évacué : les économistes « parétiens » en ont eu eux-mêmes conscience et ont voulu desserrer l'étau en imaginant des « tests de compensation potentielle » qui tentent d'appliquer – suprême paradoxe - le critère d'unanimité à des situations conflictuelles : ces recherches se sont développées pendant plus de 20 ans sous l'impulsion d'économistes importants (Kaldor, Hicks, Scitovsky, Samuelson,...), mais ont fini par déboucher sur une impasse dans les années 1960. Cette vaine tentative ne constitue pas pour autant le véritable frein au développement de l'économie normative au milieu du 20<sup>e</sup> siècle, lequel doit être recherché ailleurs : l'économie normative se trouve en effet directement concernée par l'impact considérable du théorème d'impossibilité d'Arrow (1951) en matière de choix collectifs.

## **II.2 / K. Arrow (1951) ou l'impossibilité de concilier « choix collectif » et « valeurs individuelles ».**

L'émancipation au 18<sup>e</sup> siècle de l'économie par rapport au politique n'a pas empêché une branche importante de l'économie normative de maintenir le centre de sa réflexion sur un problème essentiel de la philosophie politique, celui de l'émergence de la « volonté générale », qui n'est pas, comme Rousseau le souligne, la volonté de tous. Tel est bien l'objet des travaux d'Arrow qui tentent de déduire de préférences individuelles, posées logiquement premières et autonomes, la préférence collective considérée, une fois établie, comme la norme à appliquer.

Arrow cherche en effet à mettre au point une procédure de délibération collective (un système de votes, par exemple) permettant de déduire le choix collectif à partir des classements effectués par chaque individu sur des états de la société (ou sur des candidats à une élection). A cet effet, il choisit d'imposer à cette procédure de choix collectif deux conditions d'ordre logique et deux conditions d'ordre éthique. En ce qui concerne les premières :

- le choix collectif doit être complet (tous les candidats doivent être classés) et transitif, ce qui est une condition classique de rationalité (si la procédure de choix classe le candidat « x » avant le candidat « y », puis dans un second temps « y » avant « z », alors la collectivité doit préférer « x » à « z »).
- le classement collectif doit aussi être indépendant des états sociaux non retenus, ce qui implique que la préférence collective ne dépend que des préférences individuelles sur les seuls états ou candidats qui doivent être effectivement départagés : par exemple, au premier tour de l'élection présidentielle française, la présence ou l'absence d'une

personnalité donnée parmi les candidats ne modifierait pas le classement entre les autres candidats à cette élection.

En somme, on demande à la préférence collective de respecter une cohérence logique assez forte, que l'on ne trouve pas forcément dans les procédures courantes de choix que nous connaissons. Les deux conditions d'ordre éthique semblent, quant à elles, moins exigeantes :

- Respect du critère de Pareto (cf. II.1) par la procédure de choix collectif : en d'autres termes si chaque individu place le candidat « x » avant le candidat « y » dans son propre choix, alors le choix collectif doit entériner cette unanimité et placer aussi « x » avant « y ». On note au passage qu'en retenant un tel critère, Arrow reste d'emblée fidèle à la « nouvelle économie du bien-être ».
- Absence de dictature : le classement collectif ne peut pas être systématiquement identique à celui de l'un des membres de la société qui pourrait imposer ses choix, indépendamment des préférences personnelles qu'exprimeraient les autres individus ; autrement dit, la dictature serait la situation où les choix opérés par les autres individus n'aurait aucune incidence sur le choix collectif.

Une fois énumérées ces quatre conditions, le théorème d'impossibilité d'Arrow s'énonce très simplement : il n'existe pas de procédures de choix collectifs respectant simultanément les quatre conditions, si le nombre d'options à classer est au moins égal à trois. En d'autres termes, dès lors que l'on sort d'un choix binaire (entre « x » et « y »), on n'échappe pas à l'alternative suivante : soit la procédure de choix collectif est « démocratique » mais pas forcément rationnelle (risque de cyclicité des choix collectifs déjà étudié en son temps par Condorcet, dont le nom est associé sur ce sujet à un célèbre « paradoxe »), soit la procédure est rationnelle mais pas forcément démocratique (seule la dictature peut offrir un gage de rationalité, à condition évidemment que le dictateur soit lui-même rationnel dans ses décisions).

La démonstration rigoureuse de ce résultat par Arrow n'est évidemment pas une bonne nouvelle pour les théoriciens de la « nouvelle économie du bien-être » qui cherchent précisément à conjuguer la rationalité des mécanismes sociaux avec des jugements de valeur, si ce n'est objectifs, du moins universels. C'est ainsi qu'Arrow lui-même (1967 : 111) insiste sur l'unité de sa démarche en soulignant qu'il n'existe pas de différence de nature entre choix économiques et choix politiques : « On pourrait être tenté de réserver le terme valeurs à une catégorie de choix particulièrement élevée ou noble. Peut-être devrait-on considérer les choix en général comme étant des goûts : on ne pense pas habituellement que préférer plus de pain à davantage de bière soit une valeur digne de spéculation philosophique. Je crois cependant que la distinction ne peut pas être faite logiquement et, certainement pas, s'agissant d'un individu isolé. S'il y a une distinction quelconque entre valeurs et goûts, elle doit résider dans le domaine des relations interpersonnelles. » Et Arrow (1977 : 160) de confirmer ultérieurement la raison de sa fidélité à la démarche, plus rigoureuse à ses yeux, de la nouvelle économie du bien-être : « Que l'on puisse procéder à des comparaisons interpersonnelles, c'est comme nier l'autonomie des individus qui les rend incommensurables les uns aux autres. C'est sans doute un tel sentiment qui m'a rendu si hésitant à abandonner l'ordinalisme pur, malgré mon désir de chercher les bases d'une théorie de la justice. »

Pendant une bonne vingtaine d'années, un très grand nombre de travaux vont être entrepris dans le sillage d'Arrow, pour vérifier sa démonstration et, le cas échéant, en réfuter la conclusion : tout ce qu'il en résulte, c'est que dans certaines configurations de préférences individuelles, les choix collectifs peuvent être rationnels et démocratiques, mais ce ne sont que des cas particuliers fortuits qui n'ont pas la portée générale du théorème d'Arrow qui concerne l'existence d'une procédure qui resterait rationnelle et démocratique, quelle que soit la configuration des choix individuels à laquelle elle s'appliquerait. Dans la même perspective

on essaiera aussi de desserrer les hypothèses de départ, mais là encore aucun résultat réellement satisfaisant ne viendra contrecarrer la démonstration d'Arrow.

Dès lors l'économie normative dans sa version « nouvelle économie du bien-être », subissait un sérieux coup d'arrêt en raison même de son paradigme selon lequel seuls les jugements de valeur les plus universellement admis peuvent être exploités. En fait il faudra attendre la fin des années 1960 pour qu'on s'intéresse moins à la pertinence incontestable du théorème d'impossibilité qu'à sa portée réelle ; ce travail de « relativisation » caractérise le troisième et dernier temps de notre histoire mouvementée de l'économie normative et en permettra, sous l'impulsion majeure de John Rawls, le renouveau « post-welfariste ».

### **II / 3 : J. Rawls (1971) ou le renouveau « post-welfariste » de l'économie normative**

Avant même d'évoquer l'apport du philosophe Rawls, il faut d'abord mentionner le rôle précurseur de deux économistes importants qui, au sein même de la discipline, vont mettre fin à la période de doutes suscitée par le théorème d'Arrow dans le sillage de la « nouvelle économie du bien-être ». Il s'agit (déjà) d'Amartya Sen, mais aussi d'un économiste français de notoriété internationale Serge-Christophe Kolm, les deux ayant participé à un colloque d'économie publique, devenu célèbre, organisé à Biarritz en 1966. Les titres de leur communication révèlent le caractère « décomplexé » de leur réflexion sur les valeurs : « Les préférences des planificateurs : optimalité, répartition et utilité sociale » (Sen) et « La production optimale de justice sociale » (Kolm).

En substance leur intuition commune est la suivante : ce n'est parce qu'Arrow a magistralement démontré l'inexistence d'une procédure ambitieuse de choix collectifs à la fois rationnelle et démocratique, que toute réflexion sur les normes de justice et les valeurs en général devrait être proscrite dans le cadre de la théorie économique. Pour le dire autrement, il faut ici distinguer nettement entre « démocratie » (règles de délibérations collectives) et « technocratie » (réflexions sur l'optimum social et la meilleure organisation de la société) : ce n'est parce qu'une voie démocratique et rationnelle pour atteindre cet optimum s'est révélée être une impasse, que les économistes, en tant que techniciens du social, doivent s'interdire toute réflexion sur la meilleure des sociétés possibles, alors que, quotidiennement dans les administrations et les cercles de pouvoir, la réflexion sur la meilleure décision à prendre, les arbitrages entre les différentes options possibles (fiscalité, redistribution des revenus, protection sociale, etc..) sont permanents. En somme, dans l'esprit des deux auteurs, il s'agit de parvenir à définir sur toutes ces questions une véritable « éthique scientifique ».

Ce renouveau de l'économie normative en faveur duquel ils militent constitue en effet l'ébauche d'une troisième voie, qui rompt à la fois avec la vision de l'économiste humaniste (type Smith) sans scrupules face aux jugements de valeur et celle de l'économiste technicien (type Ricardo) fier du contenu positif de sa discipline. De la première, elle conserve l'objet normatif d'une réflexion sur les valeurs mais de la seconde, elle emprunte les outils d'analyse issus du développement de l'économie en tant que science autonome. A première vue, on pourrait croire qu'il s'agit là, comme dans les deux temps précédents de cette histoire (cf. II.1 et II.2), d'investir le champ de l'économie normative uniquement avec des jugements de valeur « objectifs », susceptibles de faire l'unanimité. Tel n'est pas le cas, comme l'explique Kolm (1968 : 114) : « [L'économiste] est un observateur des jugements de valeurs et des opinions sociales des citoyens comme il est observateur de leurs goûts sur les produits de consommation. Il peut en déduire, de façon semblable, les productions optimales des divers biens et le partage optimal des richesses entre les divers citoyens. Cette économie normative est donc une science positive comme résultant de l'observation objective d'opinions subjectives. » Quelques lignes auparavant, il justifiait ainsi cette orientation : « La philosophie politique a largement échoué à proposer des critères scientifiques, c'est-à-dire présentant le

double caractère de précision de définition et de généralité d'application qui seul les rendrait opératoires et donc utiles pour les choix de la politique économique et "sociale". Il semble donc nécessaire que l'analyse de la justice sociale, à son tour, quitte la philosophie pour rejoindre la science. » [Kolm (1968 : 113)].

Dès lors le projet de l'économiste devient cette fois bien plus ambitieux – se faire philosophe ou, du moins, le remplacer –, car l'économie normative n'est plus du tout voué à rester fidèle au jugement de valeur « parétien » de la « nouvelle » économie du bien-être. Dans cette perspective, cette ambition de Kolm et de Sen va recevoir l'appui inopiné mais décisif du philosophe John Rawls, qui va achever de débrider la réflexion des économistes par la publication en 1971 de sa célèbre « Théorie de la justice ». Si cet ouvrage a tant marqué la recherche en économie normative, c'est que Rawls présente deux qualités majeures aux yeux des économistes : d'une part, il connaît bien la théorie économique de l'époque (il fréquente les séminaires d'économie de Harvard) et sa théorie de la justice en exploite même les concepts (courbes d'indifférence, critère et optimalité de Pareto,...) ; d'autre part, et c'est le plus important, cette théorie de la justice constitue une critique radicale de l'utilitarisme, qui domine depuis ses origines l'économie normative et dont la version « nouvelle » économie du bien-être ne constitue à ses yeux qu'une version atténuée. Ainsi mise en perspective, la réflexion de Rawls se présente comme une véritable alternative : « Mon but est d'élaborer une théorie de la justice qui représente une solution de rechange à la pensée utilitariste en général et donc à toutes les versions différentes qui peuvent en exister », affirme-t-il dès les premières pages de son ouvrage (1971 : 22).

De fait, le point d'appui de sa réflexion sur la justice ne sera plus l'utilité ou le bien-être, mais la notion de « biens premiers » auxquels chacun doit pouvoir accéder dans des conditions équitables ; la liste de ces biens premiers est limitative - (a) droits et libertés fondamentales, (b) liberté d'orientation vers diverses positions sociales, (c) pouvoirs et responsabilités, (d) revenu et richesse, (e) bases sociales du respect de soi-même – ; par ailleurs l'accès équitable à ces biens premiers dépend du respect de principes de justice qu'il définit de manière hiérarchisée : le principe d'« égales libertés » est premier par rapport à un « second principe de la justice » se décomposant lui-même en deux volets - le volet « égalité réelle des chances » l'emportant sur le « principe de différence », lequel prévoit que les inégalités économiques et sociales ne sont tolérables que si elles profitent à tous et d'abord aux plus désavantagés -.

Quoi qu'il en soit, ce qu'il faut retenir pour notre propos, c'est que l'ambition de définir une éthique scientifique de Sen et de Kolm va être renforcée par l'approche anti-utilitariste de Rawls pour définir ce que l'on appelle de nos jours l'économie normative « post-welfariste » contemporaine : sa caractéristique essentielle est en effet de traiter les jugements de valeur sur les libertés, les inégalités, ou la responsabilité des individus, exactement comme n'importe quelle autre hypothèse qui porterait sur les comportements des agents économiques (consommation, épargne, investissement,...) et il s'agit ensuite de déduire de modèles déductifs formalisés un certain nombre de résultats. Un exemple intéressant de cette modélisation est ce que l'on appelle la théorie de la « non-envie » où, à partir d'une définition inédite de l'envie, sont recherchées des situations d'équité (comme absence d'envie) et de justice (comme conjonction de l'équité et de l'efficacité). En d'autres termes, hypothèses sur les faits (comportements) et hypothèses sur les valeurs sont traitées de manière analogue et se trouvent enchevêtrées.

Il est évidemment impossible de résumer tous les travaux menés depuis plus de trente ans dans de multiples directions, et le bilan que l'on pourrait tirer de ces recherches serait forcément provisoire. Peut-on néanmoins considérer, comme le soutient Putnam, qu'il s'agit là de la « seconde phase de l'économie classique », permettant de renouer avec la vision humaniste de l'économie de Smith ? Autrement dit, peut-on réintroduire la réflexion sur les

valeurs, au-delà de l'économie normative, dans toute l'analyse économique, ambition que la vision technicienne de la discipline avait peu à peu abandonnée depuis Ricardo ? En guise de conclusion, tentons de répondre à cette question en nous appuyant sur le cas révélateur de « l'approche par les capacités » de Sen (2000).

### III / Une « seconde phase de l'économie classique » (21<sup>e</sup> siècle) ?

Le cas révélateur de « l'approche par les capacités » de Sen (2000).

De manière générale, nous résumerons notre point de vue de la manière suivante : s'agissant du traitement des valeurs, l'économie normative, dans sa version « post-welfariste » contemporaine, a voulu aller beaucoup plus que la posture initiale de Rawls, en relevant ce qui lui apparaissait comme de multiples insuffisances. Pourtant, de notre point de vue, la théorie rawlsienne de la justice offrait déjà un équilibre intéressant en tentant d'introduire une réflexion approfondie sur les valeurs d'égalité et de liberté dans un système d'économie de marché, où les individus, sans être égoïstes, restent des individus « mutuellement désintéressés ». Ce faisant, l'économie normative « post-welfariste » a certes gagné en précision des concepts mais a perdu en généralité du propos, ce qui rend ses travaux très théoriques extrêmement difficiles à traduire en propositions applicables : l'approche par les capacités de Sen (2000)<sup>8</sup> en offre un très bon exemple.

Sen critique la conception des biens premiers de Rawls, en considérant que le problème de la justice sociale ne se réduit pas à l'examen des conditions équitables d'accès aux biens premiers. Même si tous les individus ont accès aux mêmes biens premiers, constate-t-il, ils n'ont pas tous les mêmes aptitudes à convertir les biens qu'ils détiennent en modes de vie accessibles par ces biens ; par exemple, l'accès universel à l'école ne profitera pas aux enfants de la même manière selon le milieu familial et social dans lequel ils baignent. Plus généralement, le lieu pertinent de la justice sociale n'est donc pas l'égalité d'accès aux biens premiers mais l'égalité d'accès à un même ensemble de modes de vie, ensemble que Sen appelle la « capacité » (*capability*). Si « l'égalité des capacités » était instaurée dans la société, l'individu pourrait choisir en toute liberté – et en toute responsabilité – le mode de vie qui aurait sa préférence. Or, le plus souvent, cet idéal est loin d'être atteint car l'éventail des choix reste très différent d'un individu à l'autre ; et Sen de citer notamment « l'esclave mal traité, la femme au foyer asservie, le chômeur découragé, le pauvre désespéré » qui n'ont à leur portée que des modes de vie modestes et peu nombreux. L'exemple le plus épuré d'une inégalité inadmissible de capacités se trouve dans la comparaison percutante entre une personne riche qui fait la grève de la faim et une personne qui meurt de faim, faute de pouvoir acheter de quoi manger. Au premier abord, leur situation en termes « welfaristes » de bien-être (physiologique) est équivalente ; mais le grand avantage que conserve le gréviste de la faim est d'avoir eu le choix de mettre en danger sa vie pour des convictions personnelles qui le regardent et cet avantage se perpétue tant que sa lucidité lui laisse la possibilité de mettre fin à tout moment à cette grève de la faim. Dès lors l'espace pertinent pour juger de chaque particulier est bien celui de l'ensemble (« capacité ») des modes de vie accessibles à l'individu et non pas le seul mode de vie effectivement observé.

Une fois cette définition théorique séduisante posée, surgit alors le problème de transposer le concept dans la réalité politique, économique et sociale propre à chaque pays et c'est là qu'à notre avis le bât blesse. Sen est en effet volontairement très imprécis quant aux caractéristiques pertinentes des modes de vie entre lesquels les individus devraient pouvoir librement choisir ; par exemple, la place des femmes exigera des caractéristiques différentes selon la société dans laquelle elles vivent : dans la « capacité » d'une femme d'un pays

---

<sup>8</sup> SEN A. (2000) « *Development and Freedom* ».

traditionnel où la répudiation par le mari est la règle, la capacité « pouvoir divorcer » se substituerait à la caractéristique « accéder à un emploi de responsabilité » qui serait retenue dans un pays plus évolué. En d'autres termes, Sen finit par adopter un point de vue très pragmatique, voire empirique qui lui est parfois reproché : « On a le sentiment, écrit notamment Roemer (1996 : 193), que Sen fait de nécessité vertu en écrivant que certaines questions difficiles n'ont pas de réponses adéquates. L'autre terme de l'alternative est d'admettre que de telles réponses existent mais que nous les avons pas » [et qu'il convient encore de les rechercher, pourrait-on ajouter pour compléter la pensée de cet auteur].

En dépit ou à cause de cet empirisme, « l'approche par les capacités » a suscité et suscite encore chez les multiples techniciens du social qui cherchent à l'exploiter dans les domaines les plus variés (éducation, santé, droits de l'homme, mœurs, pauvreté,...), une extraordinaire diversité de propositions pas forcément cohérentes et compatibles entre elles (notamment sur le plan de leur financement), ni clairement hiérarchisées, au point que cette « créativité » dans l'exégèse de la pensée de Sen confine parfois à la « confusion ». Loin de s'en démarquer, Sen semble assumer une telle situation en défendant récemment son approche pragmatique « comparative », par opposition à toute conception « transcendantale » de la justice (dont la théorie rawlsienne est l'archétype) : « La question "qu'est-ce qu'une société juste ?", écrit-il (2006 : 226), n'est donc pas un bon *point de départ* pour établir une théorie féconde de la justice. A cela il convient d'ajouter comme conclusion supplémentaire qu'elle n'est donc pas non plus un *point d'arrivée* plausible. Une théorie systématique de la justice comparative n'exige, ni ne fournit nécessairement de réponse à la question "qu'est-ce qu'une société juste ?" ».

Au-delà du cas de Sen, c'est toute l'ambition de traiter les valeurs sur le même plan que les faits qui ouvre de notre point de vue, une véritable « boîte de Pandore ». Il ne s'agit évidemment pas de nier l'importance des valeurs dans le discours économique, mais bien de les intégrer au mieux en reconnaissant que leur maniement indifférencié se révèle extrêmement complexe et peut engendrer plus de problèmes que de véritables solutions. C'est pourquoi, plutôt que d'expliquer, comme Roemer, la démarche finalement très empirique de Sen par une formalisation encore insuffisante des concepts « post-welfaristes », nous aurions au contraire plutôt tendance à mettre en cause une sophistication déjà très grande des concepts de Sen, difficile à exploiter de bout en bout. *A contrario* se trouve ainsi valorisée la posture de Rawls, peut-être moins ambitieuse mais mieux maîtrisée : en dépit des faiblesses qu'on a pu lui trouver (notamment l'exclusion de « cas difficiles » que Sen a tenté de prendre en compte), la théorie rawlsienne de la justice a fait d'emblée un choix très sélectif et hiérarchisé de valeurs qui rend en fin de compte son exploitation et sa transposition, si ce n'est plus faciles, du moins plus cohérentes.

En somme, cette comparaison Sen/Rawls, plus amplement développée par ailleurs [cf. Gamel (2007)], montre à l'envi qu' à titre personnel nous ne sommes aucunement attachés de manière fétichiste à la dichotomie fait/valeur, mais que nous ne croyons pas pour autant, comme Putnam, qu' « une seconde phase de l'économie classique », par convergence complète de l'éthique et de l'économie, soit devant nous : de notre point de vue, un traitement distinct et hiérarchisé des faits et des valeurs reste indispensable à la fécondité d'ensemble de la théorie économique : faute de quoi, les valeurs étant encore plus difficiles à manipuler que les faits, l'idéal d'un traitement indifférencié pourrait sans doute être la source future de sévères désillusions...



## Bibliographie

- Arrow K. J. (1951) *Social Choice and Individual Values*, Wiley, New York; deuxième édition (1963) traduit sous le titre *Choix collectif et préférences individuelles* (1974), Calmann-Lévy, Paris.
- Arrow K.J. (1967), « Values and Collective Decision Making », texte reproduit dans *Philosophy and Economic Theory* (1979), Hahn F. et Hollis M. (eds), Oxford University Press, Oxford.
- Arrow K.J. (1977), « Extended Sympathy and the Possibility of Social Choice », texte reproduit dans *Social Choice and Justice – Collected Papers of K.J. Arrow* (1984), Basil Blackwell, Oxford.
- Bentham J. (1789), *Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, disponible en français in *Anthologie historique et critique de l'utilitarisme* (1999), Audard C. (textes choisis et présentés par), volume 1, P.U.F., Paris.
- Black M. (1970), *Margins of Precision. Essays in Logic and Language*, Cornell University Press, Ithaca (USA).
- Blaug M (1994), « *Méthodologie économique* », 2<sup>o</sup> édition, éditions Economica, Paris (1<sup>o</sup> édition, 1982).
- Du Pont de Nemours P. S. (1815) « Lettre à Jean-Baptiste Say, 25 avril 1815 » in *Physiocrates* (1846), éditions Guillaumin, Paris.
- Gamel C. (1992), « *Economie de la justice sociale. Repères éthiques du capitalisme* », éditions Cujas, Paris.
- Gamel C. (2006), « La justice sociale en théorie économique : modernité d'un vieux dilemme » in « *Leçons de philosophie économique* », volume 2 « *Economie normative et philosophie morale* », Leroux A. et Livet P. (eds), éditions Economica, Paris.
- Gamel C. (2007), « Que faire de "l'approche par les capacités" ? Pour une lecture "rawlsienne" de l'apport de Sen », postface du numéro spécial consacré à Sen, *Formation-Emploi* (Revue du CEREQ), n° 98, Paris, La documentation française.
- Halévy E. (1900-03), *La formation du radicalisme philosophique*, 3 tomes, Félix Alcan éditeur, Paris [ouvrage désormais disponible en réédition (1996-98), P.U.F., Paris].
- Keynes J.N. (1891) *The Scope and Method of Political Economy*, Rare Reprints (2007), Kessinger Publishing, Montana (USA).
- Kolm S.-C. (1968) « La production optimale de justice sociale » in *Economie publique*, Guitton H. et Margolis J. (eds), éditions du CNRS, Paris.
- Kolm S.-C. (1986), *Philosophie de l'économie*, éditions du Seuil, Paris.
- Mandeville Bernard (1723), *The Fable of Bees*, new ed. (1957), Oxford, Oxford University Press, disponible en français sur Gallica, bibliothèque numérique de la BNF, Paris.
- Mingat A., Salmon P. et Wolfelsperger A. (1985), « *Méthodologie économique* », P.U.F, Paris.
- Mongin P. (2007), « Normes et jugements de valeur en économie normative » in « *Leçons de philosophie économique* », volume 3 « *Science économique et philosophie des sciences* », Leroux A. et Livet P. (eds), Editions Economica, Paris.
- Mouchot C. (1996), *Méthodologie économique*, éditions Hachette, Paris.
- Pareto V. (1916) « Traité de sociologie générale » in *Pareto – Œuvres complètes* (1968), tome XII, Busino G. (ed.), Librairie Droz, Genève.
- Posner R. (1973), « Economic Justice and the Economist », *Public Interest*, n° 33.
- Putnam H. (2004), « *Fait/Valeur : la fin d'un dogme et autres essais* », Paris-Tel-Aviv, éditions de l'éclat ; traduction de *The Collapse of the Fact/Value Dichotomy, and other essays* (2002), Harvard University Press, Cambridge Mass. & London.

- Rawls J. (1971), *A Theory of Justice*, Harvard University Press, Cambridge (USA) [traduction également disponible sous le titre *Théorie de la justice* (1987), éditions du Seuil, Paris].
- Ricardo D. (1821), *On the Principles of Political Economy and Taxation*, disponible en français sous le titre *Des principes de l'économie politique et de l'impôt* (1999), éditions Flammarion, Paris.
- Robbins L (1932), *On the Nature and Significance of Economic Science*, Mc Millan, London.
- Roemer J.E. (1996), *Theories of Distributive Justice*, Harvard University Press, Cambridge (USA).
- Sen A. (1970), *Collective Choice and Social Welfare*, Holden Day, San Francisco.
- Sen A. (2000), *Development and Freedom*, Anchor books, New York, traduit sous le titre *Développement, justice, liberté* (2003), éditions Odile Jacob, Paris.
- Sen A. (2006), « What do we want from a theory of justice? », *The Journal of Philosophy*, vol. CIII (5).
- Smith A. (1759), *The Theory of Moral Sentiments*, traduit sous le titre *Théorie des sentiments moraux* (2003), P.U.F., Paris.
- Smith A. (1776), *An Inquiry into the Nature and Causes of Wealth of Nations*, new ed. (1999), Regnery Publishing, Washington D.C. (USA) ; traduit sous le titre *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations*, vol. 1 (1992) et vol. 2 (1991), éditions Flammarion, Paris.
- Wolfelsperger A. (2006), « Les ambiguïtés de l'économie du bien-être » in « *Leçons de philosophie économique* », volume 2 « *Economie normative et philosophie morale* », Leroux A. et Livet P. (eds), éditions Economica, Paris.